

Quito, 10 de Marzo de 2015

INFORME DE GERENCIA

Señores
ACCIONISTAS
Presente

De mi consideración,

De conformidad con lo dispuesto en la Ley de Compañías y en mi calidad de Gerente General de SMARTWORK S.A., tengo a bien presentar el informe sobre las actividades de la Empresa para el periodo comprendido desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del 2014.

1. HECHOS PRINCIPALES DEL AÑO 2014

Las actividades de gerencia se enfocaron en reestructurar una nueva visión que sirva de sustento para la elaboración de una nueva Planificación Estratégica de alcance 2015 – 2020, para lo cual durante el año 2014 se trabajó en la consolidación de información de resultados de la Planificación Estratégica anterior, extrayendo las experiencias, lecciones aprendidas y posición en el mercado, de tal manera que sirva de insumo para que al inicio del año 2015 se establezca un nuevo rumbo estratégico, siempre acogiendo las recomendaciones dadas por los accionistas.

El año 2014 se consolidó como un año importante en las actividades empresariales en cuanto al fortalecimiento económico y de capacidades internas, dado que se pudo completar un ciclo largo de actividades con clientes como el Municipio de Quito, con quien se completaron toda la gama de proyectos solicitados, haciendo que la empresa gane una gran experiencia en implementaciones de nivel crítico. Asimismo se ha consolidado la relación con las empresas QBE Seguros Colonial y AIG Metropolitana, siendo éstos los clientes que tienen requerimientos permanentes de tecnología.

La empresa concentró una buena parte de su actividad en trabajar sobre los servicios de consultoría de desarrollo de software a medida e implementaciones tecnológicas para sus clientes actuales y formación

Microsoft
CERTIFIED
Partner

Information Worker Solutions

Av. Patria E2-21 y Av. 10 de Agosto, Of. 1004
(593-2) 2557352 2557353
info@smartwork.com.ec
<http://www.smartwork.com.ec>

A

de nuevos clientes, potenciando fundamentalmente la generación de un fondo económico para inversiones de riesgo y el fomento del prestigio de la empresa en el mercado ecuatoriano.

El objetivo primordial del fortalecimiento de la empresa es el de mejorar la infraestructura base, la calidad de los proyectos desarrollados y de esta forma consolidar e incrementar su participación en el mercado inclusive a vistas de una época de crisis. Con dicho ahorro poder invertir en el desarrollo de productos estándar que puedan distribuirse bajo el modelo de licenciamiento (modelo de casa de software).

2. BREVE ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

En el presente año se obtuvo una utilidad neta (después de impuestos) de US\$ 64,967.60.

El Ingreso obtenido durante el ejercicio fue de US\$ 401,247.62, de los cuales US\$ 400,157.62 corresponden a actividades ordinarias (Desarrollo de software, mantenimiento de programas, servicio de dominios, asesoría técnica, licencias), y el restante en Ingresos no Ordinarios (Interés en Inversiones).

Los gastos fueron de US\$ 164,003.17 y los costos fueron de US\$ 147,892.82.

En comparación con el año 2013 y anteriores, en el año 2014 se encuentra un incremento en los ingresos de la empresa, una mejor distribución entre los costos y gastos, y un margen de utilidad positivo.

Adjunto al presente Informe de Gerencia se encuentran los Estados Financieros de la empresa para su revisión, con fecha de corte de 31 de Diciembre del 2014, debidamente certificados por el Comisario de la empresa.

3. PLANES Y OBJETIVOS PARA EL AÑO 2015

En el año 2015 se espera solamente una estabilización o un bajo crecimiento de los ingresos por ventas, a razón de que una buena parte de las actividades de la empresa se los realizó en el sector público (específicamente en Municipios), y que dada la coyuntura de los cambios de autoridades políticas seccionales previstas para el año 2015, seguramente existirá una disminución en la contratación de proyectos de software y congelamiento en el sector. La empresa buscará aprovechar y consolidar fuentes alternativas en el sector privado, mientras el sector se estabiliza.

Se prevé también una disminución en la contratación de proyectos de software a razón de la pérdida de valor del Petróleo y la apreciación del dólar en el mercado internacional, temas que hacen que el Gobierno central disminuya su liquidez, por lo tanto buscará contratar solamente los proyectos indispensables.

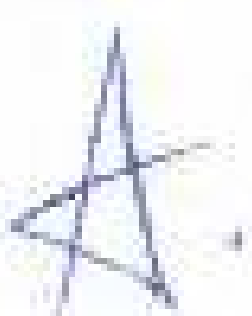
El Plan Estratégico anterior cerraba su visión en el año 2015, siendo a este punto ya no vigente a lo deseado para la empresa en adelante. En el año 2014 se prepararon todos los insumos justamente para que en el año 2015 se revise y desarrolle un nuevo ejercicio de planificación, tomando en consideración las nuevas variables y líneas de negocio que la empresa desea incursionar, de tal manera que apalanque el crecimiento sostenido. Es parte de las metas del año contar con una nueva planificación estratégica de alcance hasta el año 2020.

La empresa utilizará la herramienta de reinversión para consolidar la infraestructura básica que apalanque el crecimiento, dentro de esto la idea de adquisición de oficinas propias, que habiliten la apertura de nuevas líneas de negocio, permitan generar nuevos puestos de trabajo y generen estabilidad económica a la empresa.

Se trabajará también en el replanteamiento de marca y sub-marcas, de tal manera que se habiliten diferentes tipos de líneas de negocio relacionadas. Esto obliga a un replanteamiento de la imagen institucional y de los componentes de comunicación de la empresa.

Al respecto de la participación en el mercado, se establece como nuevo sector estratégico al de Seguros (Aseguradoras, Brókers, Agentes, Proveedores de Servicios, etc). La empresa ha ganado amplia y valiosa experiencia al respecto del giro de negocio de los seguros, siendo inclusive parte del proceso la capacitación a parte del personal, no solamente en aspectos tecnológicos, sino también en el giro de negocio de los seguros, siendo esto una gran ventaja comparativa en relación a empresas de la competencia.

El sector público se considerará como un segundo sector estratégico, pues si bien las autoridades seccionales serán cambiadas (fuente de la mayor cantidad de proyectos del año anterior), las otras instancias del estado se mantienen estables y por tanto se puede buscar concretar diversas iniciativas en este medio, dado el conocimiento del manejo de contratos públicos y el posicionamiento que la empresa ha ganado en los últimos dos años en el sector público. De la misma manera se buscará aprovechar la llegada de nuevas autoridades seccionales para ofrecer servicios en apoyo a sus iniciativas de gobierno.



A razón de los lineamientos del sector público y en general de la realidad de muchos de los proyectos públicos y privados que se realizan en el país, es necesidad imperante que la empresa abra su base tecnológica, de tal forma que tenga la capacidad técnica de ejecutar proyectos en nuevas tecnologías diferentes a Microsoft (obviamente sin dejarla de lado), enfocándose principalmente en tecnología Java, Oracle, MySQL, que son herramientas comunes de software Open Source o de proyectos empresariales que se están utilizando abiertamente en el mercado. En el año 2014 ya se desarrollaron diversas experiencias en esta tecnología, teniendo resultados muy positivos, para el año 2015 se deberá desarrollar una nueva arquitectura, promover el desarrollo de productos propios, capacitar a todo el personal, hacer los nexos de negocio y otras actividades para que la empresa se encuentre a punto de usar las nuevas tecnologías y de llevar independientemente proyectos completos sin correr riesgos elevados.

Se establecerá como política de gerencia el desarrollo o adquisición de utilitarios que faciliten el desarrollo de software para esta arquitectura (generadores de código fuente, optimizadores de tiempo de ejecución, generación de scripts, entre otros), de tal manera que se logre que los márgenes de utilidad de este tipo de proyectos sea similar o mayor al estándar del mercado.

Se buscará abrir nuevos clientes estratégicos, todavía en el ámbito de la consultoría de software, basado en la premisa ganar – ganar, de tal forma que el año 2015 sea un año estable económicamente y que aporte en experiencias y conocimiento clave al equipo técnico y a las áreas directivas.

Se preparará las bases para que en el año 2016 y en adelante se consoliden las inversiones realizadas en los últimos años, al contar con productos y servicios maduros y de alta calidad con los que ya sea posible iniciar el ciclo de transformación de la empresa a casa de software.

Por tanto el trabajo del 2015 se concentrará en consolidar nuevos proyectos / clientes / servicios que permitan la generación de un fondo de capital de riesgo que sustente nuevas incursiones dentro de un plan de Sustentabilidad.

No solamente el aspecto económico es el eje de la nueva etapa de la empresa, sino que la empresa deberá ir ganando un mejor capital intelectual en el equipo técnico, que le permita soportar nuevas exigencias y estándares internacionales, a los cuales se desea apuntar ya en un corto plazo.



Av. Patria E2-21 y Av. 10 de Agosto. Of: 1004
 (593-2) 2557352 2557353
 info@smartwork.com.ec
<http://www.smartwork.com.ec>

A.

4. CONSIDERACIONES FINALES

Es importante explicar a los accionistas que los resultados económicos todavía no corresponden al total del potencial que la empresa puede brindar, debe considerarse que se está en una época de transformación, adaptación y de inversiones de riesgo, en donde todos los esfuerzos enfocan en el incremento de las capacidades como empresa para generar un crecimiento sostenido y sustentable. Para el año 2015 se concentrará esfuerzos hacia la consolidación de la inversión, lo que significará de la misma manera el comprometer a la empresa a nuevos proyectos de desarrollo a la medida y consumir dichos recursos en inversiones sobre productos e incursiones en nuevos escenarios de participación. Se espera contar con resultados económicos durante los siguientes años con crecimiento favorable y sostenido.

Agradezco la confianza depositada en mi gestión, anticipando para el siguiente período mis mejores esfuerzos para conseguir las metas planteadas acorde a las expectativas de los accionistas, de los clientes, de los empleados, de los proveedores y en general de la sociedad.

Atentamente,



Ing. Andrés Bastidas
GERENTE GENERAL